直觉还是推理？亲社会行为的决策模式与人性感知

王婧嫣　张洪

(南京大学社会学院心理学系, 南京 210023)

摘　要　亲社会行为背后可能有着复杂的决策机制，然而鲜有研究关注人们在实施亲社会行为时采取的不同决策模式对社会认知和判断产生的影响。本研究通过 4 项实验(N = 1657)，考察了在高、低情感唤起场景中，人们对于采取直觉或推理决策模式的亲社会行为者的人性判断。结果发现：在高情感唤起情境中，直觉亲社会行为者人性中的本质属性维度高于推理亲社会行为者，但在独特属性上没有差异(实验 1～3)；在低情感唤起情境中，推理亲社会行为者人性中的独特属性维度高于直觉亲社会行为者，本质属性上的结果则可能依赖于情境(如后果等，实验 2～4)。因而，实验 4 在低情感唤起情境下引入了积极和消极的行为后果，发现积极的行为后果可能增加对直觉亲社会行为者的人性判断。该研究贴合复杂的现实社会情境，有助于我们更好地认识亲社会行为的多样性，并加深我们对于人性的理解。

关键词　亲社会行为，人性感知，直觉，推理

分类号　B849: C91

1 引言

亲社会行为(prosocial behavior)指的是个体自愿做出的有益于他人的行为(Eisenberg et al., 1984)。人们往往高度评价做出亲社会行为的人，而认为在他人需要时不愿伸出援手的人自私冷漠，甚至缺少人性(Haslam, 2006)。然而，随着社会发展，对亲社会行为者的评价似乎变得更为“复杂”了。比如，在众所周知的“扶老人被讹”事件发生后，一方面，发自内心的善举成了需要思考、犹豫、周密部署的事情；另一方面，对于“贸然”做出善行者，人们的态度也不再是单纯的肯定和赞赏，而演变成了反对和批判。人们固然希望通过实施亲社会行为来造福他人并获得对自身的积极体验，但是，繁杂的社会情境却可能让心存善意的人

收稿日期: 2023-09-19

* 国家社会科学基金一般项目(19BSH129)支持。

通信作者: 张洪, E-mail: vivianzh@nju.edu.cn

们不敢行动，或是在实施行为时不得不进行更多的认知加工。那么，人们会如何看待依赖直觉迅速做出亲社会行为的人和深思熟虑后再实施帮助的人呢？为了回答这一问题，本研究将探讨在面对不同社会情境时，人们如何对采取不同思维策略的亲社会行为者的人性做出评价。这一研究有助于深化我们对亲社会行为的认识，也对人性判断和去人性化领域的研究有所启发。

1.1 亲社会行为与人性

亲社会行为以多样的形式广泛存在于人类社会中，对人类社会的发展进步起着重要作用(Henrich & Henrich, 2006)。利他特质在人类婴幼儿时期就有所体现，在人类近邻如黑猩猩身上，亦存在类似倾向(Warneken & Tomasello, 2006)。尽管如此，人类的亲社会行为也与人类特有的思维能力如自我控制等相联系(Hare, 2017)。因为亲社会行为的普遍性与复杂性，在社会心理学中诞生了多层次的理论模型对之加以解释，如亲缘选择理论、社会交换理论、互惠模型等(Penner et al., 2005)。尽管不同理论对亲社会行为究竟是源自于利己还是利他动机有所争论，但是，亲社会行为通常被认为是符合社会规范，被社会所认可的。人们往往赋予做出亲社会行为者更好的评价，甚至将亲社会行为与人性相联系，正如孟子所言："恻隐之心，人皆有之"(《孟子·告子上》)。

事实上，社会心理学中的理论和实证研究也显示，个体是否做出亲社会行为会影响到人们对他们的人性评价。比如，Batson(1987)认为，人们无法看到他人陷于痛苦而无动于衷，无论是为了减轻自身困扰还是他人痛苦，人们都会从内心中产生想要帮助他人的愿望。这种共情能力在降人性化理论(infrahumanization)中被认为是人类独有的高级情感之一(Leyens et al., 2000)。类似的，其他人性理论框架，如 Haslam(2006)的人的本质属性(Human Nature，以下简称 HN)-人的独特属性(Human Uniqueness 以下简称 HU)双维度模型以及 Gray 等人(2007)感受性-能动性(experience-agency)心智感知理论，也认同共情在人性中的重要地位。帮助他人能够使个体获得幸福感，因为其能满足个体的多种心理需要，尤其是与他人联结的需要(Weinstein & Ryan, 2010)。当人们感到自身与他人之间的联结时，他们更会将自己当成完整的人，相反地，人们将被社会所拒斥的个体去人性化(Epley et al., 2008; Haslam, 2022)。此外，尽管有所区别，亲社会行为往往与道德相联系。道德同样被认为体现了个体的真实自我(Newman et al., 2015)，是个体身份和人性的重要乃至核心部分(Aquino & Reed, 2002; Gray et al., 2007; Haslam, 2006)。

在本研究中，如前所述，我们关注的重点不在于亲社会行为本身与人性判断之间的关联，而是亲社会行为背后的决策模式是否会影响到个体对做出亲社会行为者的人性感知。该研究

基于 Haslam 等的 HN-HU 双维度人性模型，并将情境对情感的唤起程度也纳入进来。在 Haslam 等人(Haslam, 2006; Haslam et al., 2007)的理论框架中，HN 维度代表了人与无生命物体相区分的那部分特征，如主动性、灵活性、人际温暖、情感反应等，而 HU 则代表了人相对于其他动物所独有的那些特征，如自我控制、文化、高级认知和情感功能等。因此，相对来讲，HN 与先天性、自发性的情感反应更为相关，而 HU 则与后天发展的理性、逻辑等更为相关。尽管如此，HN 和 HU 与情感和理性并非是完全对应的，HN 中也包含了较为初级的自发思考能力，而 HU 也涉及较为高级的情感，如骄傲、羞愧等。因而，两者均可能受到情感和理性的影响。

1.2 亲社会行为决策模式与人性感知

任何一种行为决策，包括亲社会行为在内，背后都可能基于直觉和推理两种不同的决策模式。直觉和推理的概念源于认知理论中的双加工模型(dual-processing model)，该模型指出个体存在两种认知思维方式：一种是无意识的、快速的、自动的、直觉的过程，另一种则是有意识的、缓慢的、深思熟虑的、审慎的过程(Evans, 2008)。

以往研究更为关心的问题是直觉还是推理更可能带来亲社会行为。一些研究发现个体做出亲社会行为时需要通过理性思维的权衡来克服利己冲动(e.g., Steinbeis et al., 2012; Stevens & Hauser, 2004)，而另一些研究则发现在时间压力下人们会更容易做出亲社会行为，而更长的思考时间反而会增加人们的利己倾向，因而得出直觉更能带来亲社会行为的结论(e.g., Rand et al., 2012; 石荣, 刘昌, 2019)。总的来说，很难对何种决策方式带来更多亲社会行为有一个定论。可能的原因在于，人们采用直觉还是推理的决策模式可能取决于多种因素，如情况紧急性、个体亲社会倾向、思维习惯等(Liang et al., 2021; Shi et al., 2020)。因此，相比于亲社会行为究竟是由哪种决策模式主导的问题，本研究更关注采用不同的决策模式来实施亲社会行为所带来的心理后果上的差异。

研究表明人们普遍认为基于直觉反应做出的行为决策更大程度上反映了决策者的真实自我(Maglio & Reich, 2019)。这也意味着人们倾向于认为直觉亲社会行为所表达的是行为者真实的内心感受和对他人的真正关心(Kernis & Goldman, 2006)。因此，人们可能认为直觉亲社会行为者相比推理亲社会者具有更真实和强烈的亲社会动机，因而赋予其更高程度的人性特质。但我们认为，这里可能存在两个边界条件，一是人性的测量维度是 HN 还是 HU，二是情境的情感唤起度。

不同情境有不同的情感唤起度，比如，目睹他人突发疾病，其情感唤醒度显然要高于同事借车出行。根据共情-利他假说(Batson, 1991)，当情感被高度唤起时，人们更可能感受到

他人的痛苦并发自内心的采取直觉亲社会行为。而情感唤起越强烈，则个体越可能采取直觉思维模式(Epstein, 2012)。此时，直觉思维模式代表了情感、关怀等与 HN 维度较为匹配的特质。因此我们推断，人们此时对助人者的人性判断整体上会受到情感唤起的主导。直觉型助人代表了个体出于自发的情感反应去帮助他人，因而会得到较高的 HN 评价。相反的，在此情境中，如果人们仍以推理的方式行动，则背离了情境需求，其行为更像被利益等因素“加工”过的表现，显得较为冷漠，没有人情味(Greene et al., 2008)，影响其在 HN 维度上的评分。但另一方面，直觉助人者相比推理助人者又显得较冲动，缺乏理性和自控能力，因此，在与理性思维较为匹配的 HU 维度上，直觉行为者因为情感所带来的提升可能会被理性上的不足所抵消，因而相比推理助人者没有优势。也就是说，因为情感和理性效应的相互抵消，我们可能看不到两种亲社会行为在 HU 上的差异。由此，我们提出假设 1：

H1：在高情感唤起情境下，对直觉亲社会行为者的 HN 判断高于推理亲社会行为者。

然而，在低情感唤起的情境中，情况会变得有所不同。在此情境下，人们的情感唤起较低，不足以完全驱动他们的亲社会行为，因而理性加工的成分可能更多。事实上，在大部分日常情境下，人们在做出亲社会行为之前，很可能无法完全摒除利害考量。比如，人们会权衡行为成本，以在自身损失和利他之间做出权衡；而当行为成本或代价过大时，这种考量变得尤为慎重(Epley et al., 2008; Sorrapera et al., 2019)。尽管理性加工后的行为相较而言可能不再代表个体的真实和善良动机，但是，在低情感唤起情境中，其对人性感知的影响，却不一定是负面的。比如，在经济决策中，理性思维加工过程的决策结果比冲动的选择带来更高的信任感(Parkes & Wellman, 2015)。在低情感唤起情境下，推理亲社会行为可能显示了个体的成熟度和思维水平，也就是具备较高的 HU 特质，而做出直觉亲社会行为的个体则可能被判断为冲动，幼稚，甚至有些“愚蠢”，因而得到较低 HU 评价。但在 HN 上，因为推理助人者相比直觉助人者显得较为不真诚和缺少情感(Maglio & Reich, 2019)，所以其与情境相匹配的理性行为对 HN 的提升可能受到低情感对 HN 的负面效应的抵消，造成两类助人者在 HN 上的差异不显著。由此，我们提出假设 2:

H2：在低情感唤起情境下，对推理亲社会行为者的 HU 评价高于直觉亲社会行为者。

如果如同我们所假设的，低情感唤起情境下，对直觉者的 HU 判断更低，那么，有没有可能，在某些条件下，这种情况有所改变呢？当亲社会行为可能面临较大代价和负面后果时，人们认为应当理性思考自己的行为，以尽量规避风险(占友龙等, 2023; Slovic & Peters, 2006)。我们认为，对预期结果的判断可能影响到个体对采取不同决策模式的亲社会行为者的人性评价。人们之所以在低情感唤起情境下，对直觉亲社会行为者可能有较低的 HU 判断，一个原

因在于，此时人们认为遵循直觉或感性可能带来负面后果，而这种“愚蠢”对 HU 维度的影响可能大过直觉所体现的本性善良的影响。事实上，在进行社会判断时，人们判断的依据往往是结果而非动机。比如，个体对于道德行为的态度会受到行为结果的影响，积极结果带来更为积极的道德判断，反之则带来更为消极的道德判断(e.g., Dubljević et al., 2018; Forsyth, 1985)。那么，如果遵循直觉的亲社会行为，带来的是积极结果，也可能抵消掉直觉思维模式对 HU 的负面影响。因而，我们提出假设 3：

H3：在低情感唤起的情境下，后果与决策模式间存在交互作用。在较积极后果情况下，对两种决策模式的亲社会行为的 HU 评价差异更小。

1.3 研究概览

本研究旨在考察人们在高、低情感唤起的情境下，对直觉和推理亲社会行为者人性水平的感知是否存在差异。我们通过 4 项实验来逐步验证假设，所有研究均采用虚拟情境实验范式，在 Qualtircs 平台进行，所有数据、实验材料及预注册文件均公开发布在 OSF 平台(https://osf.io/96fx8/?view_only=23deba4c3345453fb3182a156e53dacf)。

2 实验 1：高情感唤起情境下的直觉与推理亲社会行为

研究 1 尝试验证假设 1，即在高情感唤起情境下，人们对直觉亲社会行为者的 HN 评价高于推理亲社会行为者。

2.1 方法

2.1.1 被试

共招募 178 名被试，有 2 名被试没有通过质量题检测(具体条目为“该题请选择‘完全不符’”)，最终得到 176 份有效数据。其中男性 81 名(46.02%)，女性 95 名(53.98%)，平均年龄 $M = 23.99$ 岁, $SD = 3.23$ 岁。所有被试在完成研究任务后获得 2 元报酬。使用 G*power 软件进行敏感度分析表明(Faul et al., 2007)，这一样本量支持以 80%的统计检验力检测中等效应量 $d = 0.425$ ($\alpha = 0.05$，双尾)。

2.1.3 研究材料和程序

该研究为单因素两水平被试间实验设计，被试被随机分配到两组决策模式(直觉 vs. 推理)中的一组。研究中所选用的材料取自日常生活，为“目睹他人突然跌倒”。这一场景在包含 48 名被试的预实验中被评价为能够引发较高的情感唤起(在 7 点量表上，其情感唤起的程度为 $M = 5.75$，$SD = 0.93$)。这项预实验中同时也包含了实验 2 和 4 中所用的材料，以及对

情境的严重性、紧急性、代价和风险的测量。[1]为了进一步对情境进行定性，我们在研究后另外补充了包含 100 名被试的高低情感唤起二分迫选题，这项测量中，同样也包含了后续所有实验中所用的材料。在此任务中，这一情境被大部分被试认为是高情感的(78 vs. 22)，$\chi^2(1) = 31.36$，$p < 0.001$。被试在签署知情同意书后，阅读情境材料。直觉和推理亲社会行为的情境分别被描述为：

“X 一个人在街上走时，发现前方有个人突然一头栽倒，X 未加思索就上前帮忙。”

“X 一个人在街上走时，发现前方有个人突然一头栽倒，X 思考了良久后上前帮忙。”

在情境阅读完成之后，两组被试均需要对情境中行为者 X 的人性进行评价。人性评价的测量采用 Bastian 和 Haslam(2010)的量表，该量表包含 12 个条目，分为 HN 和 HU 两个维度，各 6 个条目。HN 条目例如”我觉得 X 拥有丰富而充沛的情感” (Cronbach’s α = 0.87)； HU 条目例如”我觉得 X 富有理性和逻辑” (Cronbach’s α = 0.78)，均为李克特 7 点计分(1 = 完全不符合，7 = 完全符合) 。所有任务完成后，收集了被试的人口统计学信息。

2.2 结果

首先对 HN 和 HU 两个因变量做 MANOVA 分析，结果表明两种决策模式对于行为者人性感知的影响存在显著差异，$F(1, 174) = 38.27$，$p < 0.001$，$\eta_p^2 = 0.307$，90% CI [0.1009, 0.2623]。随后对 HN 和 HU 的结果分别进行独立样本 t 检验，发现在 HN 得分上，直觉亲社会行为者($M = 5.90$，$SD = 0.89$)显著高于推理亲社会行为者($M = 5.10$，$SD = 1.07$)，$t(174) = 5.44$，$p < 0.001$，$d = 0.820$，95% CI [0.5114, 1.1271]；在 HU 得分上，两者没有显著差异(直觉亲社会行为，$M = 4.87$，$SD = 0.88$；推理亲社会行为者，$M = 5.01$，$SD = 0.91$)，$t(174) = –1.02$，$p = 0.309$，$d = –0.154$，95% CI [–0.4496, 0.1424] (见图 1)。

[1] 在这些维度上，该情境的得分分别为：严重性，$M = 6.15$，$SD = 1.03$；紧急性，$M = 6.06$，$SD = 1.17$；代价，$M = 4.56$，$SD = 1.66$；风险，$M = 4.42$，$SD = 1.80$。

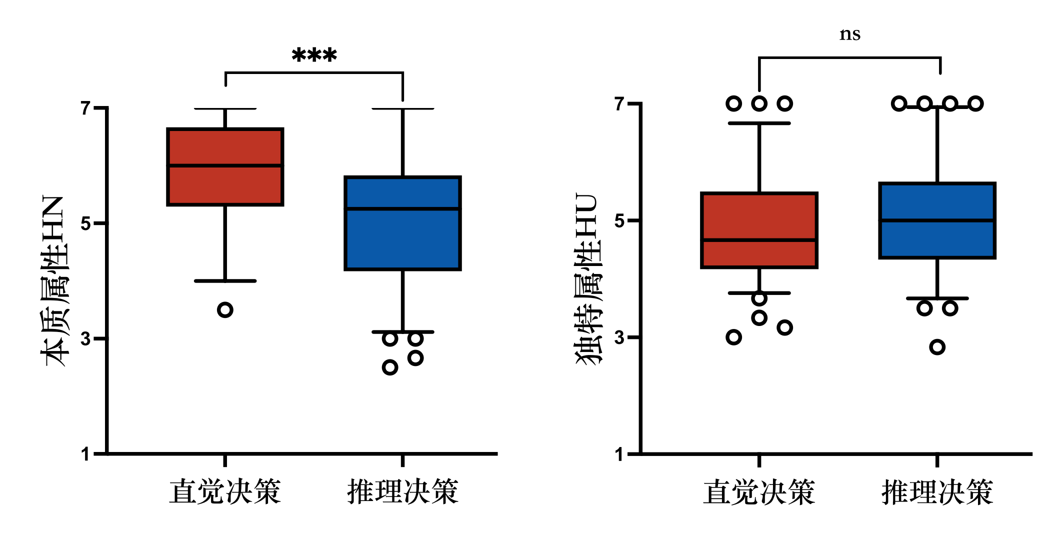


图 1 高情感唤起情境下直觉与推理亲社会行为者的人性评分(实验 1)

注：ns, 不显著; $^{***}p < 0.001$

2.3 讨论

研究 1 初步发现在高情感唤起情境下，采取直觉策略的亲社会行为者相比推理亲社会行为者被评价为具有更高的 HN 属性。这一结果验证了我们的假设 1。但是，该研究只涉及了高情感唤起情境。我们将在研究 2 中加入低情感唤起情境，以进一步检验研究 1 的结果，并考察情境差异所带来的影响。

3 实验 2：高、低情感唤起下的直觉与推理亲社会行为

研究 2 在研究 1 的基础上丰富了亲社会情境的类型，同时包含了高、低两种情绪唤起水平的场景，进一步考察假设 2，探究在不同情感唤起的情境下，人们对于采取直觉、推理模式的亲社会行为者的人性评价有怎样的差异。

3.1 方法

3.1.1 被试

研究 2 使用 Superpower 在线平台(https://arcstats.io/shiny/anova-exact/; Lakens & Caldwell, 2021)计算所需样本量。计算结果显示，在达到 80%的统计检验力水平下，预估一个小效应量 $\eta_p^2 = 0.020$ ($\alpha = 0.05$)每个水平需 88 名被试。由于考虑到招募过程中的数据损失，本研究计划招募 420 名被试。最终，在排除 16 名没有通过质量题检测(同实验 1)的被试后，有效数据为 404，其中男性 156 名(38.61%)，女性 248 名(61.39%)，平均年龄 $M = 21.87$ 岁, $SD = 2.77$ 岁。所有被试在完成研究任务后获得 2 元报酬。

3.1.2 研究工具和程序

该研究采用 2(决策模式：直觉 vs. 推理)× 2(情境类型：高情感唤起 vs. 低情感唤起)的被试间设计，所有被试被随机分配到四种条件中的一组。

与研究 1 一样，被试在阅读知情同意书后需阅读被随机分配到的情境材料。研究中所使用的高情感唤起场景为帮助哮喘发作的人，而低情感唤起场景为向同事借车。预实验结果表明，这两个情境的情感唤醒度存在显著差异，$t(47) = 5.24$，$p < 0.001$，$d = 0.756$，95% CI [0.4316, 1.0743] (高情感唤起场景，$M = 5.79$，$SD = 0.99$；低情感唤起场景，$M = 4.73$，$SD = 1.14$)。并且在二分迫选任务中，哮喘发作被认为是高情感唤起(87 vs. 13)，$\chi^2(1) = 54.76$，$p < 0.001$，而借车则被认为是低情感唤起(29 vs. 71)，$\chi^2(1) = 17.64$，$p < 0.001$。[2]具体而言，高、低情感唤起的直觉(/推理)亲社会行为情境分别被描述为：

“X 走在路上，发现路边有个人突然上气不接下气，呼吸困难，看上去是哮喘发作，X 未加思索就(/思考良久后)上前询问这个人所需药物，并帮忙到附近药店购买。”

“X 的同事急需开车去办理一项重要业务，因为同事自己的车被限号，所以询问 X 是否可以借车，X 未加思索就(/思考良久后)将自己的车借给同事。”

在情境阅读完成之后，对被试进行操纵检验，具体条目为“上述场景中 X 是如何做出行为的”(–3 = 直觉, 3 = 理性)。随后，所有被试均需要对情境中行为者 X 的人性进行评价。人性评价的测量同实验 1(HN Cronbach’s $\alpha = 0.75$；HU Cronbach’s $\alpha = 0.81$)。最后，收集了被试的人口统计学信息。

3.2 结果

在操作检验条目上，独立样本 t 检验的结果显示直觉组的评分($M = –0.57$，$SD = 2.07$)显著低于推理组的评分($M = 1.36$，$SD = 1.55$)，$t(402) = –10.58$，$p < 0.001$，$d = –1.053$，95% CI [–1.2604, –0.8441]，说明决策模式的操纵是有效的。

MANOVA 分析发现决策模式和情境类型的交互作用显著，$F(1, 400) = 4.41$，$p = 0.013$，$\eta_p^2 = 0.022$，90% CI [0.0004, 0.0336]；决策模式和情境类型的的主效应均显著，Fs(1, 400) = 15.34 和 17.98，ps < 0.001，η_p^2s = 0.071 和.083，90% CIs [0.0124, 0.0714]和[0.0161, 0.0794]。随后对两维度人性评分分别进行两因素 ANOVA 分析(见图 2)。HN 的结果表明，决策模式

[2] 在这一研究及后面的研究中，低情感唤起情境的情感唤起度均高于量表均值，这与所有的情境均为助人情境有关，并不能说明情境的情感唤醒度高。同时预实验表明，两个情境在代价(高情感唤起场景，$M = 4.48$，$SD = 1.52$；低情感唤起场景，$M = 4.38$，$SD = 1.50$)和风险(高情感唤起场景，$M = 4.58$，$SD = 1.93$；低情感唤起场景，$M = 4.46$，$SD = 1.62$)评价上均没有显著差异，ts(47) = 0.40 和 0.34，ps = 0.690 和 0.733，ds = 0.058 和 0.050，95% CIs [–0.2256, 0.3407]和[–0.2338, 0.3323]。但帮助哮喘发作的人的严重性(高情感唤起场景，$M = 6.44$，$SD = 0.92$；低情感唤起场景，$M = 4.58$，$SD = 1.27$)和紧急性(高情感唤起场景，$M = 6.42$，$SD = 0.99$；低情感唤起场景，$M = 4.83$，$SD = 1.24$)要显著高于借车给同事，ts(47) = 8.90 和 7.46，ps < 0.001，ds = 1.284 和 1.077，95% CIs [0.8969, 1.6638]和[0.7163, 1.4294]。

和情境类型的交互作用显著，$F(1, 400) = 8.79$，$p = 0.003$，$\eta_p^2 = 0.022$，90% CI [0.0042, 0.0501]；决策模式的主效应不显著，$F(1, 400) = 0.07$，$p = 0.795$，$\eta_p^2 < 0.001$，90% CI [0.0000, 0.0072]，情境类型的主效应显著，$F(1, 400) = 29.23$，$p < 0.001$，$\eta_p^2 = 0.068$，90% CI [0.0333, 0.1103]。简单效应分析发现，在高情感唤起情境下，直觉亲社会行为者(M = 5.90，SD = 0.63)的 HN 有高于推理亲社会行为者的趋势，但未达统计显著(M = 5.69，SD = 0.84)，$F(1, 400) = 3.45$，$p = 0.064$，$\eta_p^2 = 0.009$，90% CI [0.0000, 0.0295]；相反的，在低情感唤起情境下，推理亲社会行为者(M = 5.51，SD = 0.74)的 HN 显著高于直觉亲社会行为者(M = 5.26，SD = 0.88)，$F(1, 400) = 5.10$，$p = 0.024$，$\eta_p^2 = 0.013$，90% CI [0.0008, 0.0364]。

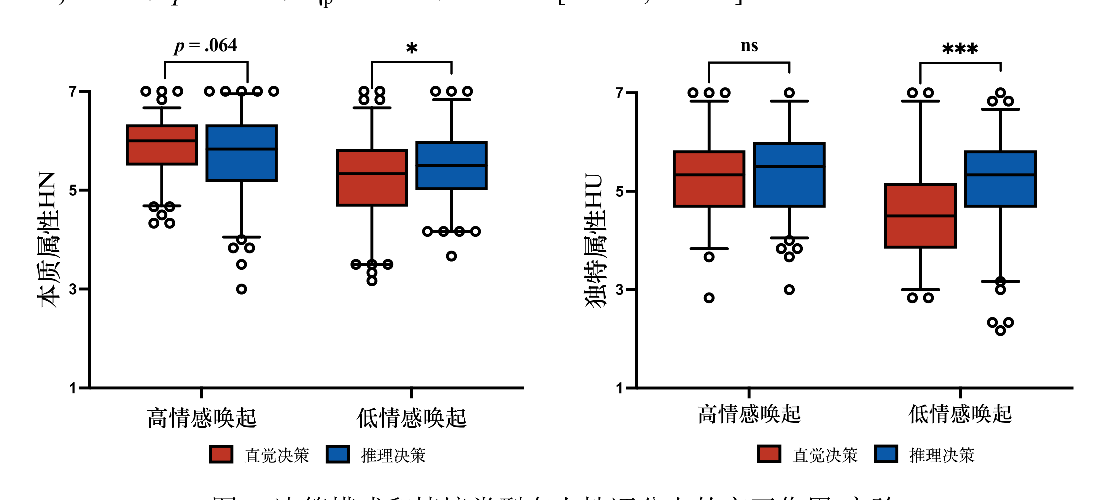


图 2 决策模式和情境类型在人性评分上的交互作用(实验 2)

注：ns, 不显著; $^{*}p < 0.05$, $^{***}p < 0.001$

HU 的结果表明，决策模式和情境类型的交互作用显著，$F(1, 400) = 4.36$，$p = 0.037$，$\eta_p^2 = 0.011$，90% CI [0.0003, 0.0334]；决策模式和情境类型的主效应均显著，Fs(1, 400) = 19.23 和 30.19，$ps < 0.001$，η_p^2 s = 0.046 和 0.070，90% CIs [0.0180, 0.0830]和[0.0348, 0.1128]。简单效应分析发现，在高情感唤起情境下，直觉(M = 5.26，SD = 0.89)和推理(M = 5.48，SD = 0.83)亲社会行为者的 HU 没有显著差异，$F(1, 400) = 2.94$，$p = 0.087$，$\eta_p^2 = 0.007$，90% CI [0.0000, 0.0272]；但在低情感唤起情境下，推理亲社会行为者(M = 5.16，SD = 0.97)的 HU 显著高于直觉亲社会行为者(M = 4.56，SD = 1.01)，$F(1, 400) = 20.55$，$p < 0.001$，$\eta_p^2 = 0.049$，90% CI [0.0199, 0.0868]。

3.3 讨论

在高情感唤起情境中，研究 2 虽然没能严格重复研究 1 中直觉和推理决策模式在 HN 上的结果，但是接近显著的结果依然从某种程度上说明了高情感唤起的情况下直觉策略对人性中 HN 评价有着更积极的影响。低情感唤起情境中的结果验证了假设 2，相比于直觉决策模

式，采用推理决策模式的行为者被认为具有 HU 属性。此外，我们还发现，对推理者的 HN 评价甚至也高于直觉者。这表明在低情感唤起亲社会情境中，对情感和真实动机的考虑变得不那么重要，而对事情本身的思考和利益权衡更能影响人们的人性感知。我们在研究 3 中更换了实验情境，以进一步验证当前结果的稳定性。

4 实验 3：重复验证实验 2

由于研究 2 中，高情感唤起情境下，不同决策模式的 HN 差异未达显著，因此本研究对实验材料进行改进，重复验证在不同情感唤起情境下，人们对直觉和推理亲社会行为者的人性评价差异。我们对本研究进行了预注册。

4.1 方法

4.1.1 被试

在开始收集数据之前，我们通过 AsPredicted 平台(https://aspredicted.org/)进行预注册。根据预注册，本研究计划招募 480 名被试，在排除 16 名没有通过质量题检测(同实验 1)的被试后有效数据为 464。其中男性 192 名(41.38%)，女性 272 名(58.62%)，平均年龄 $M = 22.61$ 岁, $SD = 3.54$ 岁。所有被试在完成研究任务后获得 2 元报酬。

4.1.2 研究工具和程序

该研究采用和实验 2 一致的实验设计、实验程序，以及人性测量条目(HN，Cronbach's $\alpha = 0.76$；HU，Cronbach's $\alpha = 0.78$)，不同之处在于本研究对情境材料进行了更换，以最大程度上控制帮助情境的其他特征。高、低情感唤起直觉(/推理)亲社会行为情境分别被描述为：

“X 坐在公交车前排，要到城市的另一头去，此时上来了一位背着箩筐，手里拿着包的老人，有些颤颤巍巍地站不稳，X 未加思索就(/思考良久后)请老人坐在自己的座位上。”

“X 坐在公交车前排，要到城市的另一头去，此时上来了一位拿着重物的人，X 未加思索就(/思考良久后)请这个人坐在自己的座位上。”

在所有研究结束后，我们要求被试评估了情境的情感唤起程度，发现存在显著差异，其中高情感唤起组，$M = 5.59$，$SD = 1.10$；低情感唤起组，$M = 5.18$，$SD = 1.24$)，$t(462) = 3.77$，$p < 0.001$，$d = 0.350$，95% CI [0.1668, 0.5336]。此外，高低情感唤起度迫选调查显示，给老人让座的情境更多被认为引发高情感唤起(72 vs. 28)，$\chi^2(1) = 19.36$，$p < 0.001$；而给拿重物的人让座更多被认为是低情感唤起情境(30 vs. 70)，$\chi^2(1) = 16.00$，$p < 0.001$。[3]

---

[3]我们在当前被试中，同样对不同情境的严重性，紧急性、以及助人的代价和风险进行了测量。结果表明，

4.2 结果

对操作检验条目的独立样本 *t* 检验结果显示直觉组的评分(*M* = –0.33，*SD* = 2.21)显著低于推理组的评分(*M* = 1.57，*SD* = 1.65)，*t*(462) = –10.51，$p < 0.001$，*d* = –0.976，95% CI [–1.1679, –0.7828]，表明对决策模式的操纵是有效的。

MANOVA 分析表明决策模式和情境类型的交互作用显著，*F*(1, 460) = 3.53，*p* = 0.030，η_p^2 = 0.015，90% CI [0.0000, 0.0261]；决策模式的主效应显著，*F*(1, 460) = 10.71，$p < 0.001$，η_p^2 = 0.045，90% CI [0.0056, 0.0497]，情境类型的主效应不显著，*F*(1, 460) = 2.76，*p* = 0.064，η_p^2 = 0.012，90% CI [0.0000, 0.0230]。随后对人性的两维度分别进行两因素 ANOVA 检验(见图 3)。HN 的结果表明，决策模式和情境类型的交互作用显著，*F*(1, 460) = 5.49，*p* = 0.020，η_p^2 = 0.012，90% CI [0.0010, 0.0332]；决策模式和情境类型的主效应均不显著，*F*s(1, 460) = 1.74 和 0.50，*p*s = 0.188 和 0.480，η_p^2 s = 0.004 和 0.001，90% CIs [0.0000, 0.0186]和[0.0000, 0.0117]。简单效应分析发现，在高情感唤起情境下，直觉亲社会行为者(*M* = 5.99，*SD* = 0.61)的 HN 显著高于推理亲社会行为者(*M* = 5.72，*SD* = 0.86)，*F*(1, 460) = 6.57，*p* = 0.011，η_p^2 = 0.014，90% CI [0.0018, 0.0368]；在低情感唤起情境下，直觉(*M* = 5.77，*SD* = 0.84)与推理(*M* = 5.84，*SD* = 0.86)亲社会行为者的 HN 没有显著差异，*F*(1, 460) = 0.55，*p* = 0.458，η_p^2 = 0.001，90% CI [0.0000, 0.0120]。

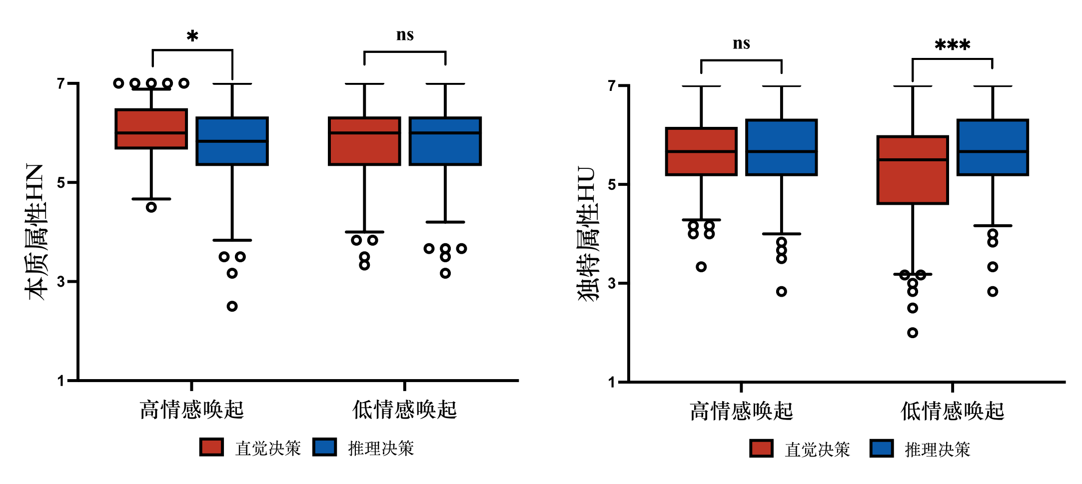


图 3 决策模式和情境类型在人性评分上的交互作用(实验 3)

注：ns, 不显著; $^*p < 0.05$, $^{***}p < 0.001$

HU 的结果表明，决策模式和情境类型的交互作用显著，*F*(1, 460) = 6.14，*p* = 0.014，η_p^2

两个情境在两个情境在严重性(高情感唤起场景，*M* = 3.12，*SD* = 1.59；低情感唤起场景，*M* = 2.93，*SD* = 1.39)、代价(高情感唤起场景，*M* = 3.34，*SD* = 1.62；低情感唤起场景，*M* = 3.33，*SD* = 1.56)和风险(高情感唤起场景，*M* = 2.96，*SD* = 1.60；低情感唤起场景，*M* = 3.00，*SD* = 1.55)评价上均无显著差异，*t*s(462) = 1.38，0.05 和–0.24，*p*s = 0.169，0.961 和 0.810，*d*s = 0.128，0.005 和–0.022，95% CIs [–0.0545, 0.3099], [–0.1775, 0.1865]和[–0.2043, 0.1597]。仅在紧急性(高情感唤起场景，*M* = 3.65，*SD* = 1.55；低情感唤起场景，*M* = 3.37，*SD* = 1.51)上存在较小差异，*t*(462) = 1.98，*p* = 0.049，*d* = 0.183，95% CI [0.0009, 0.3657]。

= 0.013，90% CI [0.0015, 0.0354]；决策模式和情境类型的主效应均显著，*F*s(1, 460) = 6.36和4.69，*p*s = 0.012和0.031，η_p^2 s = 0.014和0.010，90% CIs [0.0016, 0.0361]和[0.0005, 0.0304]。简单效应分析发现，在高情感唤起情境下，直觉(*M* = 5.62，*SD* = 0.78)和推理(*M* = 5.63，*SD* = 0.85)亲社会行为者的HU没有显著差异，$F(1, 460) < 0.01$，$p = 0.965$，$\eta_p^2 < 0.001$；在低情感唤起情境下，推理亲社会行为者(*M* = 5.65，*SD* = 0.85)的HU显著高于直觉亲社会行为者(*M* = 5.24，*SD* = 1.06)，$F(1, 460) = 13.00$，$p < 0.001$，$\eta_p^2 = 0.029$，90% CI [0.0081, 0.0563]。

4.3 讨论

在高情感唤起情境下，本研究重复了研究1的结果，更有力地验证了H1。总结而言，通过研究1–3，我们对高情感唤起情境下的亲社会行为人性判断得到了较为一致的结论。也就是说，在此情境下，直觉亲社会行为者被评价为拥有较高的HN，但在HU上与推理亲社会行为者没有显著差异。

在低情感唤起情境下，本研究重复了研究2中HU的结果，与H2相符，表明相比于直觉策略而言，推理策略被认为是有更高HU的，说明当不以情感唤起为主导时，推理思维对人性判断的重要影响。但与研究2不同的是，在此情境下，推理亲社会行为的HN并未被评价为比直觉亲社会行为更高。一个可能的原因是研究2中所采用的情境(借车)相比该研究中的情境(让座)代价和风险更大(见脚注2和3)，因而理性所扮演的角色更为重要，不仅影响了HU，也影响了HN评价。为了进一步探明该问题，我们设计了研究4，以探究在低情感唤起情境下，对采取不同决策模式行为者的人性评价是否会受到后果的影响。尽管行为后果不同于预期的行为代价和风险，但是，通过将结果设定为好的而非坏的，我们可以控制行为的代价和风险，从而厘清低情感唤起情境下影响人性判断的因素。

5 实验4：低情感唤起下不同后果的直觉与推理亲社会行为

研究4聚焦于低情感唤起情境，探究事件后果好坏在决策模式影响人性感知上的效应差别。在此我们尝试验证假设3，即推理亲社会行为相比直觉亲社会行为对人性判断的积极影响主要出现在后果不明或较负面的情况下，而积极后果会减少不同决策模式带来的人性上的差异。

5.1 方法

5.1.1 被试

该研究使用Superpower在线平台(https://arcstats.io/shiny/anova-exact/; Lakens & Caldwell,

2021)计算所需样本量。计算结果显示，以 80%的统计检验力水平探测小效应量 $\eta_p^2 = 0.020$($\alpha = 0.05$)，每个水平下需 103 名被试。由于考虑到招募过程中的数据损失，本研究计划招募 654 名被试。排除 41 名没有通过质量题检测(同实验 1)的被试后，最终有效数据为 613。其中男性 343 名(55.95%)，女性 270 名(44.05%)，平均年龄 $M = 22.78$ 岁, $SD = 4.39$ 岁。所有被试在完成研究任务后获得 2 元报酬。

5.1.2 研究工具和程序

研究采用 2(决策模式：直觉 vs. 推理)× 3(行为后果：积极 vs. 控制 vs. 消极)的被试间设计，所有被试被随机分配到六种条件中的一组。

实验程序同前面的研究一样，情境材料替换为借手机场景。我们的预实验表明，该场景唤起的情感相对较低($M = 5.13$，$SD = 1.25$)。同时，高低情感唤起二分迫选也表明，该情境更多被认为是低情感唤起情境(37 vs. 63)，$\chi^2(1) = 6.76$，$p = 0.009$。[4]积极、控制、消极后果的直觉(/推理)亲社会行为情境分别被描述为：

“X 一个人在路口等人，有一个女孩走到 X 的旁边，说自己第一次来这个城市，本来约好了人来接，结果因为自己手机没电无法取得联系，想要借一下手机联系来接自己的人，X 未加思索就(/思考良久后)将手机借给了女孩。女孩成功联系到了来接她的人，并多次向 X 表示感谢。”

“X 一个人在路口等人，有一个女孩走到 X 的旁边，说自己第一次来这个城市，本来约好了人来接，结果因为自己手机没电无法取得联系，想要借一下手机联系来接自己的人，X 未加思索就(/思考良久后)将手机借给了女孩。”

“X 一个人在路口等人，有一个女孩走到 X 的旁边，说自己第一次来这个城市，本来约好了人来接，结果因为自己手机没电无法取得联系，想要借一下手机联系来接自己的人，X 未加思索就(/思考良久后)将手机借给了女孩。女孩借完手机后离开不久，X 发现自己的手机被植入获取私人信息的病毒。”

本研究使用的人性测量是 Bastian 等人(2012)在 12 条目量表基础上改编的简化量表，包含 8 个条目，HN 和 HU 两个维度各 4 个条目(HN，Cronbach's $\alpha = 0.58$；HU，Cronbach's $\alpha = 0.71$)。实验最后收集了被试性别和年龄的人口统计学信息。

5.2 结果

首先对控制条件，也就是不呈现行为后果时的结果进行分析，以考察该研究是否验证了

[4] 此外，在其他各维度上，该情境被评价为：严重性，$M = 4.40$，$SD = 1.57$；紧急性，$M = 4.60$，$SD = 1.65$；代价，$M = 3.42$，$SD = 1.67$；风险，$M = 3.65$，$SD = 1.59$。

前面的结果。我们发现，与研究 2 相一致，对推理亲社会行为的 HN 和 HU 判断均高于直觉亲社会行为(推理 HN，$M = 5.50$，$SD = 0.90$；推理 HU，$M = 5.23$，$SD = 0.95$；直觉 HN，$M = 5.06$，$SD = 0.94$；直觉 HU，$M = 4.47$，$SD = 1.12$)，ts(194) = 3.35 和 5.11，ps < 0.001，ds = 0.478 和 0.731，95% CIs [0.1941, 0.7626]和[0.4402, 1.0192]。

加入行为后果变量后，两因素 ANOVA 分析的结果显示(见图 4)，在 HN 上决策模式和行为后果的交互作用不显著，$F(2, 607) = 1.59$，$p = 0.205$，$\eta_p^2 = 0.005$，90% CI [0.0000, 0.0166]；决策模式和行为后果的主效应均显著，Fs(2, 607) = 9.17 和 25.54，$p = 0.003$ 和 < 0.001，η_p^2 s = 0.015 和 0.078，90% CI [0.0098, 0.0527]和[0.04515, 0.1113]，表明推理决策模式的 HN 被评价为更高；从行为后果来看，积极后果组与控制组的 HN 差异接近显著，$t(398) = 2.40$，$p_{\text{bonf}} = 0.050$，$d = 0.242$，95% CI [0.0432, 0.4366]；消极后果组的 HN 显著低于积极后果组，$t(415) = 7.03$，$p_{\text{bonf}} < 0.001$，$d = 0.671$，95% CI [0.4907, 0.8859]，和控制组，$t(409) = 4.53$，$p_{\text{bonf}} < 0.001$，$d = 0.447$，95% CI [0.2517, 0.6445]。

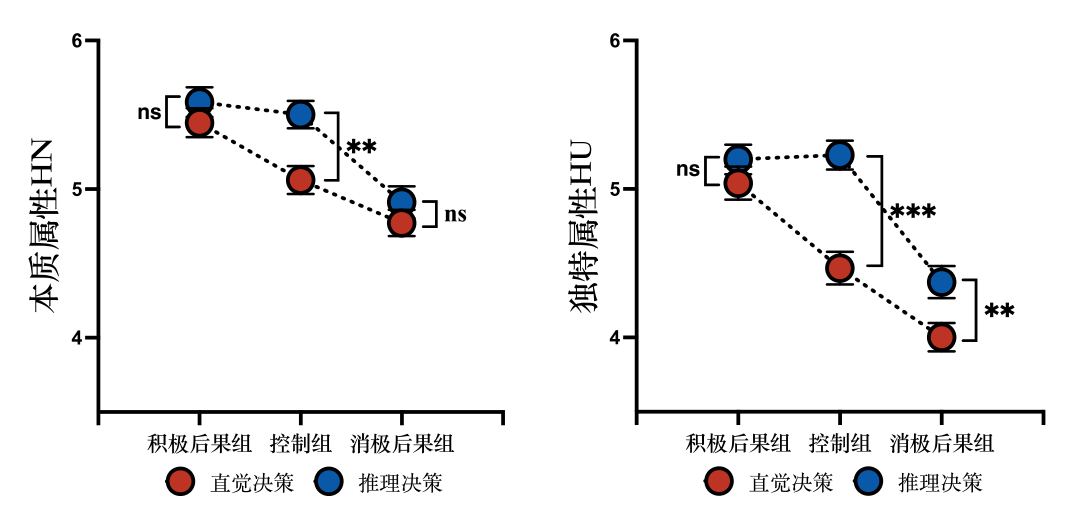


图 4 决策模式和行为后果在人性评分上的交互作用(实验 4)

注：ns, 不显著; $^{**}p < 0.01$, $^{***}p < 0.001$; 误差线表示 ± 1 SE

在 HU 上决策模式和行为后果的交互作用显著，$F(2, 607) = 4.17$，$p = 0.016$，$\eta_p^2 = 0.014$，90% CI [0.0014, 0.0306]；决策模式和行为后果的主效应均显著，Fs(2, 607) = 25.28 和 43.30，ps < 0.001，η_p^2 s = 0.040 和 0.125，90% CIs [0.0446, 0.1104]和[0.0849, 0.1637]。简单效应分析发现在呈现积极后果时，直觉($M = 5.45$，$SD = 0.97$)和推理($M = 5.59$，$SD = 1.02$)亲社会行为者的 HU 评分没有显著差异，$F(1, 607) = 1.42$，$p = 0.234$，$\eta_p^2 = 0.002$，90% CI [0.0000, 0.0130]。而在控制组中，推理亲社会行为者($M = 5.50$，$SD = 0.90$)的 HU 评分显著高于直觉亲社会行为者($M = 5.06$，$SD = 0.94$)，$F(1, 607) = 24.80$，$p < 0.001$，$\eta_p^2 = 0.039$，90% CI [0.0176, 0.0671]。同样的，在呈现消极后果时，推理亲社会行为者($M = 4.64$，$SD = 1.00$)的 HU 评分

也显著高于直觉亲社会行为者(M = 4.39，SD = 0.85)，$F(1, 607) = 7.16$，$p = 0.008$，$\eta_p^2 = 0.012$，90% CI [0.0017, 0.0296]。这一效应也可被解释为，在两种决策模式下，呈现不同后果后的HU 评分差异显著，Fs(2, 607) = 26.05 和 21.17，ps < 0.001，η_p^2s = 0.079 和 0.065，90% CIs [0.0463, 0.1129]和[0.0354, 0.0969]。具体来说，在直觉决策模式下，积极后果组的 HU 评分显著高于控制组，$t(200) = 3.78$，$p_{bonf} < 0.001$，$d = 0.512$，95% CI [0.2506, 0.8120]和消极后果组，$t(206) = 6.96$，$p_{bonf} < 0.001$，$d = 0.988$，95% CI [0.6773, 1.2524]，且后两者之间的差异也显著，$t(208) = 3.14$，$p_{bonf} = 0.006$，$d = 0.442$，95% CI [0.1592, 0.7068]；在推理决策模式下，消极后果组的 HU 评分显著低于积极组，$t(207) = 5.79$，$p_{bonf} < 0.001$，$d = 0.775$，95% CI [0.5182, 1.0820]和控制组，$t(197) = 5.84$，$p_{bonf} < 0.001$，$d = 0.823$，95% CI [0.5382, 1.1184]，但后两者之间没有显著差异，$t(196) = –0.20$，$p_{bonf} = 1.000$，$d = –0.030$，95% CI [–0.3074, 0.2505]。

5.3 讨论

当不呈现行为后果时，我们发现，该研究在 HU 维度上完全重复了研究 2 和 3 的结果，也就是说，人们给予推理亲社会行为者相比直觉亲社会行为者更高的 HU 评价。在 HN 维度上，本研究重复了研究 2 的结果，即人们同样给予推理亲社会行为者更高的 HN 评价。尽管本研究中借手机行为的风险和代价不及研究 2 中借车，但比研究 3 中的让座还是高了一些。其在 HN 上的结果表明在低情感唤起情境下，人们对代价和风险的敏感性可能主导了对不同决策者的人性判断，因而推理被赋予了更高权重，足以抵消其所反映的“不真实”和冷漠。当加入行为后果之后，如我们所预测，积极后果使得两种决策模式所导致的人性感知差异不复存在。具体而言，积极后果主要提高的是直觉决策模式下的人性感知，表明人们确实认为直觉的决策模式可能蕴含风险和代价，因而当被告知后果是好的时候这种对于风险和代价的担忧就消失了，从而提升了对直觉亲社会行为者的人性评价。消极后果则同时降低了两种决策模式下的人性水平，不过此时推理模式的 HU 评价仍然高于直觉模式。总的来说，研究 4 证明了在低情感唤起情境下，行为后果对于人性判断尤其是直觉模式下的人性判断的影响是非常明显的。当事件的发展指向好的后果时，直觉模式被赋予了与推理模式同样高的人性评价。好的结果使得直觉亲社会者不再被看成“幼稚”和“愚蠢”的。

6 总讨论

本研究通过向被试呈现日常生活中的常见亲社会情境，探究了在高、低情感唤起条件下，

采用直觉和推理亲社会决策策略对于人性评价的影响的差异。在这四项研究中，我们得到了较为一致的发现。首先，在高情感唤起情境下，直觉亲社会行为者的 HN 水平被评价为高于推理亲社会行为者；其次，在低情感唤起情境下，推理亲社会行为者的 HU 水平被评价为高于直觉亲社会行为者；最后，在低情感唤起情境下，当行为带来积极后果时，直觉亲社会行为者不会被赋予比推理亲社会行为者更少的 HU 属性。这些结果对于我们认识亲社会行为，以及决策模式与人性感知之间的关系，具有重要的意义。

6.1 不同情境下直觉与推理亲社会行为者的人性差异

人们是认为直觉性的做出亲社会行为的个体具有更高人性，还是推理性的做出亲社会行为的个体具有更高人性？“直觉”上，我们认为，前者似乎更具有人性。不假思索地帮助别人，体现了个体源自本心的善意，而这正是人性中最核心的成分(Carlo, 2013; Haslam, 2006)。但是，一方面，从现实生活经验来看，贸然助人未必带来更高的评价，甚至反而会招致责难。另一方面，人性本身也十分复杂，不能仅仅由善念来定义。因此，在本研究中，我们做了这些尝试，一是分别考察了人性理论中的两个维度，HN 和 HU，二是将情境因素和行为后果也考虑进来。

不同情境对感性和理性的要求不同。在高情感唤起情境下，我们确实发现，直觉亲社会行为与更高的人性判断相关联，但这一关联，也仅仅体现在 HN 维度上，在 HU 维度上则没有这个差异。也就是说，尽管直觉亲社会行为更代表个体真实动机，体现了个体的情感性、亲社会性等人的本质属性，但即使在高情感唤起情境中，也并不比推理亲社会行为更能体现个体的人的独特属性。HU 主要包含理性、逻辑、文明等属性，本身与推理思维模式之间具有较高的一致性，因而抵消了其显得不够本真和有感情所带来的影响。而更为重要的是，在低情感唤起情境下，直觉亲社会行为在人性评价上的优势完全消失了。推理亲社会者被赋予比直觉亲社会者更高的 HU 评价。不仅如此，在实验 2 和 4 中，我们甚至发现，被试对推理亲社会者的 HN 评价也要高出直觉亲社会者。这一发现体现了理性判断在人性评价中的重要地位。即使是在亲社会行为这样被认为表达情感和关怀的行为中，人们也可能不认为不假思索伸出援手是明智的做法，或是代表了更光辉的人性。推理亲社会者的 HN 水平高于直觉亲社会行为者，说明推理策略在该情况下影响的不仅是对理性、成熟等 HU 属性的判断，也溢出到情感性、活力等 HN 属性上。当情境的情感唤起较弱时，理性占了上风(Norris & Epstein, 2011; Slovic & Peters, 2006)。不通过理性寻求最佳解决方案，而一味热心助人的人会得到更低的人性评价。

应该说，我们所得到的这些研究结果，是突破常识和个体的一般思维的。这些研究结果

表明，在对他人的人性进行评价时，人们并不会仅仅根据其行为是否出于真诚、善良的好心来作评。认为一个好心人就是具有更高人性的人，这恐怕是一种天真的想象。不管是亲社会行为，还是人性本身，均具有高度的复杂性。高情感唤起情境中的直觉行为，和低情感唤起情境中的推理行为，均代表了较为与情境要求相符合的行为，因而会提升人们的人性判断。但是，即使在高情感唤起情境中，直觉亲社会行为者也未被评价为具有更高 HU。而相反的，在低情感唤起情境中，推理亲社会行为者却可能会被赋予更高 HN。这表明，在对亲社会行为者的人性判断上，理性至少占据与感性同样重要的位置。尽管感知他人痛苦、关怀他人的能力是人的非常本源的部分，也是人们向他人伸出援手的重要驱力(Batson, 1990; Hein et al., 2011)，但在较“冷静”的情境下，人们能否对自己的助人行为进行深入思考，可能对人性判断有着更为重要的影响。我们无从确知，这一情况是否受到社会复杂度和不确定性的影响。但通过对行为结果的考察，我们为解答这一问题提供了一定的线索。

我们推测，在低情感唤起情境下，人们之所以认为直觉亲社会者具有更低的 HU 甚至 HN，与对直觉行为所带来的结果预期有关。也就是说，因为直觉行为相比推理行为更可能是冒险的、不明智的、可能引发负面后果的，因而，人们将直觉亲社会行为者的人性评价得更低(Lerner & Keltner, 2000; Rode et al., 1999)。而如果行为结果是积极的，给别人提供了帮助同时并没有对自身造成不必要的麻烦和损失，那么，也许人们并不会将直觉亲社会者的人性评价为更低。因此，我们在实验 4 中设置了不同的后果条件，试图厘清这个问题。结果表明，行为后果确实会影响对亲社会行为者，尤其是直觉亲社会行为者的人性判断。当呈现积极后果时，不同决策模式的亲社会行为对于人性的影响差异不复存在。这意味着在低情感唤起情境下，人们之所以赋予直觉亲社会行为者更低的人性，很可能是因为人们认为此时的直觉行为可能招致负面的后果。而因为有这样的结果预期，直觉亲社会者就显得不太具备理性、成熟等 HU 特征了。

6.2 理论和实践意义

首先，本研究的结果加深了我们对亲社会行为及其评价的认识。近年来的研究表明，即使是看上去表达善意的亲社会行为也不都会获得一致好评。比如，当行为者或与之相关的人可能从亲社会行为中获益时，人们对行为者的评价更低 (Lin-Healy & Small, 2012)。而相比获得情感回报的亲社会行为，获得名利回报的行为会得到更低的评价(Barasch et al., 2014)。这体现了人们对亲社会行为的评价不是浮于行为表面，而是更多地关注其深层次动机(Berman & Silver, 2022)。我们的研究表明，尽管从动机的角度，直觉亲社会行为显得更为纯洁，而推理利他行为则被认为是动机不纯，不够利他甚至是利己的(Levine et al., 2018; Silver

et al., 2021)，两者对人性判断的影响却异常复杂，取决于情境要求和所测量的人性维度。我们的研究结果尤其凸显了理性和行为后果在对亲社会行为的人性判断中的重要性。发展研究表明，亲社会行为表达单纯的同情、助人情感仅发生在儿童早期，而在后续的成长过程中个体则逐渐学会将亲社会行为作为一种工具性手段来实现目标，如建立形象、维护良好的人际关系等(Grueneisen & Warneken, 2022)。所以，在一定程度上，人们可能认为除了情感唤起较高因而激发本能善意的情境外，理性代表了一种更为成熟的行事方式，尤其是，可能相对直觉会对行为者自身带来更好的行为后果，因而赋予其更高的人性。

其次，本研究通过考察亲社会行为与人性的关系拓展了去人性化研究领域。以往研究主要是通过个体是否做出亲社会行为来评价其人性的水平(Haslam, 2022)。而我们的研究结果表明，行为背后的决策策略也很重要。一方面，我们看到，对人性的不同方面的评价可能是相分离的，并依赖于不同的前因变量。但是，在某些条件下，对人性一方面的评价也会溢出到其他方面。另一方面，尽管直觉和理性与人性的 HN 和 HU 维度存在一定的对应性，但是，其对人性判断的影响，仍然依赖于情境。比如，在低情感唤起条件下，直觉亲社会行为者的 HN 并不会被评价为比推理行为者更高。这些结果是否可以推广到其他行为领域，还有待研究。尽管如此，本研究首次关注决策方式和人性判断之间的关系，尝试探索理性和感性在人性判断中的作用，具有开创性的意义。

回到现实中，我们可以推论，当人们看到出于善意、不计后果的亲社会行为引起消极后果的新闻事件时，人们很可能受到后果的刺激从而对实施帮助的人进行否定，认为其幼稚、冲动、缺乏复杂度。此类舆论批判会进一步引发人们在类似情境中的警惕与犹豫，这一方面促使人们更为理性地行事，另一方面，似乎也可能抑制人们的真实善意表达，导致社会人际信任水平的降低和亲社会行为的减少。

6.3 不足与展望

本研究通过系列实验考察了不同亲社会情境下，采用直觉和推理决策模式实施亲社会行为对于人性评价的影响。我们对部分研究进行了预注册，并通过多项实验重复验证了研究假设，意味着研究结果具有较好的稳健性。然而，当前研究依然存在一些局限，我们对此进行探讨并提出未来可能的研究方向。

首先，本研究完全依赖虚拟情境方法。虽然我们通过预实验对呈现给被试的情境进行了检验，但对想象中的行为和实际做出的行为的判断是有一定区别的。未来研究可以尝试通过控制时间长度等方法来真实地呈现行为者直觉和推理做出亲社会行为的过程(Bago et al., 2021)，而不仅是通过文字描述。其次，我们采纳了 Haslam(2006)的人性双维度理论作为研

究框架，从 HN 和 HU 两个维度分别探究亲社会行为的决策方式对于人性的影响。而考虑到人性的复杂性，以及去人性化研究领域中对于人性的多种理论解释(e.g., Gray et al., 2007; Leyens et al., 2000)，未来研究需要从其他角度去进一步验证亲社会行为对于人性的影响。最后，尽管实验 4 为结果预期的作用提供了一定的线索，我们并未对不同决策模式导致不同人性判断的机制进行深入研究，未来研究可进一步探索共情、动机、真实性等在其中的影响。

7 结论

通过 4 项实验我们发现：(1)在高情感唤起情境下，采用直觉决策模式的亲社会行为者的本质属性(HN)被评价为高于采用推理决策模式的亲社会行为者。(2)在低情感唤起情境下，采用推理决策模式的亲社会行为者的独特属性(HU)被评价为高于采用直觉决策模式的亲社会行为者。(3)在低情感唤起情境下，积极的行为后果提升了直觉亲社会行为者的 HU 判断，使得两种决策模式的亲社会行为者的人性水平不再有差异。该研究深化了我们对亲社会行为、决策类型和人性感知之间关系的认识。

参 考 文 献

Aquino, K., & Reed, A. II. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*(6), 1423–1440. https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1423

Bago, B., Bonnefon, J.-F., & De Neys, W. (2021). Intuition rather than deliberation determines selfish and prosocial choices. *Journal of Experimental Psychology: General, 150*(6), 1081–1094. https://doi.org/10.1037/xge0000968

Barasch, A., Levine, E. E., Berman, J. Z., & Small, D. A. (2014). Selfish or selfless? on the signal value of emotion in altruistic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 107*(3), 393–413. https://doi.org/10.1037/a0037207

Bastian, B., & Haslam, N.(2010). Excluded from humanity: The dehumanizing effects of social ostracism. *Journal of Experimental Social Psychology, 46,* 107–113. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.06.02

Bastian, B., Jetten, J., & Radke, H. R.(2012). Cyber-dehumanization: violent video game play diminishes our humanity. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*(2), 486–491. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.10.009

Batson, C. D. (1987). Prosocial motivation: is it ever truly altruistic? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 20, pp. 65–122). Academic Press.

Batson, C. D. (1990). How social an animal? the human capacity for caring. *American Psychologist, 45*(3), 336–346. https://doi.org/10.1037/0003-066X.45.3.336

Batson, C. D., & Shaw, L. L. (1991). Evidence for altruism: toward a pluralism of prosocial motives. *Psychological Inquiry, 2*(2), 107–122. https://doi.org/10.2307/1449242

Berman, J. Z., & Silver, I. (2022). Prosocial behavior and reputation: when does doing good lead to looking good?. *Current Opinion in Psychology, 43*, 102–107. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.06.021

Carlo, G. (2013). The development and correlates of prosocial moral behaviors. In M. Killen & J. G. Smetana (Eds.), *Handbook of Moral Development* (pp. 208–234). Psychology Press.

Dubljević, V., Sattler, S., & Racine, E. (2018). Deciphering moral intuition: how agents, deeds, and consequences influence moral judgment. *PloS One*, *13*(10), e0204631. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0206750

Eisenberg, N., Pasternack, J. F., Cameron, E., & Tryon, K. (1984). The relation of quantity and mode of prosocial behavior to moral cognitions and social style. *Child Development, 55*(4), 1479–1485. https://doi.org/10.2307/1130017

Epley, N., Akalis, S., Waytz, A., & Cacioppo, J. T. (2008). Creating social connection through inferential

reproduction: loneliness and perceived agency in gadgets, gods, and greyhounds. Psychological Science, 19(2), 114–120. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02056.x

Epstein, S. (2012). Cognitive-experiential self-theory: an integrative theory of personality. In H. Tennen, J. Suls, I. & Weiner (Eds.), *Handbook of psychology: Personality and social psychology* (pp. 93–118). John Wiley & Sons, Inc.

Evans, J. S. B. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology, 59*, 255–278. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093629

Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., & Buchner, A.(2007). G*Power 3: a flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods, 39*(2), 175–191. https://doi.org/10.3758/bf03193146

Forsyth, D. R. (1985). Individual differences in information integration during moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*(1), 264–272. https://doi.org/10.1037/0022-3514.49.1.264

Gray, H. M., Gray, K., & Wegner, D. M. (2007). Dimensions of mind perception. *Science, 315*(5812), 619–619. https://doi.org/10.1126/science.1134475

Greene, J. D., Morelli, S. A., Lowenberg, K., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition, 107*(3), 1144–1154. https://doi.org/10.1016/j.cognition.2007.11.004

Grueneisen, S., & Warneken, F. (2022). The development of prosocial behavior—from sympathy to strategy. *Current Opinion in Psychology, 43*, 323–328. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.005

Hare, B. (2017). Survival of the friendliest: Homo sapiens evolved via selection for prosociality. *Annual Review of Psychology*, *68*, 155–186. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010416-044201

Haslam, N. (2006). Dehumanization: an integrative review. *Personality and Social Psychology Review, 10*(3), 252–264. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_4

Haslam, N. (2022). Dehumanization and the lack of social connection. *Current Opinion in Psychology, 43*, 312–316. https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.013

Haslam, N. , Loughnan, S. , Reynolds, C. , & Wilson, S. (2007). Dehumanization: a new perspective. *Social and Personality Psychology Compass, 1*(1), 409–422. https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2007.00030.x

Hein, G., Lamm, C., Brodbeck, C., & Singer, T. (2011). Skin conductance response to the pain of others predicts later costly helping. *PloS One, 6*(8), e22759. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0022759

Henrich, J., & Henrich, N. (2006). Culture, evolution and the puzzle of human cooperation. *Cognitive Systems*

Research, 7(2–3), 220–245. https://doi.org/10.1016/j.cogsys.2005.11.010

Kernis, M. H., & Goldman, B. M. (2006). A multicomponent conceptualization of authenticity: theory and research. *Advances in Experimental Social Psychology, 38*, 283–357. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(06)38006-9

Lakens, D., & Caldwell, A. R. (2021). Simulation-based power analysis for factorial analysis of variance designs. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science, 4*(1), 1–14. https://doi.org/10.1177/2515245920951503

Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). Beyond valence: toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice. *Cognition & Emotion, 14*(4), 473–493. https://doi.org/10.1080/026999300402763

Levine, E. E., Barasch, A., Rand, D., Berman, J. Z., & Small, D. A. (2018). Signaling emotion and reason in cooperation. *Journal of Experimental Psychology: General, 147*(5), 702–719. https://doi.org/10.1037/xge0000399

Leyens, J. P., Paladino, P. M., Rodriguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez-Perez, A., & Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: the attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, *4*(2), 186–197. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0402_06

Liang, F., Tan, Q., Zhan, Y., Wu, X., & Li, J. (2021). Selfish or altruistic? the influence of thinking styles and stereotypes on moral decision-making. *Personality and Individual Differences, 171*, 110465. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110465

Lin-Healy, F., & Small, D. A. (2012). Cheapened altruism: discounting personally affected prosocial actors. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 117*(2), 269–274. https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.11.006

Maglio, S. J., & Reich, T. (2019). Feeling certain: gut choice, the true self, and attitude certainty. *Emotion, 19*(5), 876–888. https://doi.org/10.1037/emo0000490

Newman, G. E., De Freitas, J., & Knobe, J. (2015). Beliefs about the true self explain asymmetries based on moral judgment. *Cognitive Science, 39*(1), 96–125. http://dx.doi.org/10.1111/cogs.12134

Norris, P., & Epstein, S. (2011). An experiential thinking style: its facets and relations with objective and subjective criterion measures. *Journal of Personality, 79*(5), 1043–1080. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2011.00718.x

Parkes, D. C., & Wellman, M. P. (2015). Economic reasoning and artificial intelligence. *Science, 349*(6245),

267–272. https://doi.org/10.1126/science.aaa8403

Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior: multilevel perspectives. *Annual Review of Psychology, 56*, 365–392. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070141

Rand, D. G., Greene, J. D., & Nowak, M. A. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature, 489*(7416), 427–430. https://doi.org/10.1038/nature11467

Rode, C., Cosmides, L., Hell, W., & Tooby, J. (1999). When and why do people avoid unknown probabilities in decisions under uncertainty? testing some predictions from optimal foraging theory. *Cognition, 72*(3), 269–304. https://doi.org/10.1016/S0010-0277(99)00041-4

Shi, R., & Liu, C. (2019). Intuition-based prosociality: thinking based on social heuristics hypothesis. *Advances in Psychological Science, 27*(8), 1468–1477. https://doi.org/10.3724/SP.J.1042.2019.01468

[石荣，刘昌. (2019). 基于直觉的亲社会性:来自社会启发式假设的思考. *心理科学进展, 27*(8), 1468–1477. https://doi.org/10.3724/SP.J.1042.2019.01468]

Shi, R., Qi, W. G., Ding, Y., Liu, C., & Shen, W.(2020). Under what circumstances is helping an impulse? emergency and prosocial traits affect intuitive prosocial behavior. *Personality and Individual Differences, 159*, 109828. https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.109828

Silver, I., Kelly, B. A., & Small, D. A. (2021). Selfless first movers and self-interested followers: order of entry signals purity of motive in pursuit of the greater good. *Journal of Consumer Psychology, 31*(3), 501–517. https://doi.org/10.1002/jcpy.1228

Slovic, P., & Peters, E. (2006). Risk perception and affect. *Current Directions in Psychological Science, 15*(6), 322–325. https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00461.x

Sorrapera, I., Suvorov, A., van de Ven, J., & Villeval, M. C. (2019). Doing bad to look good: negative consequences of image concerns on pro-social behavior. *Revue Economique, 70*(6), 909–931. https://doi.org/10.3917/reco.706.0945

Steinbeis, N., Bernhardt, B. C., & Singer, T. (2012). Impulse control and underlying functions of the left DLPFC mediate age-related and age-independent individual differences in strategic social behavior. *Neuron, 73*(5), 1040–1051. https://doi.org/10.1016/j.neuron.2011.12.027

Stevens, J. R., & Hauser, M. D. (2004). Why be nice? psychological constraints on the evolution of cooperation. *Trends in Cognitive Sciences, 8*(2), 60–65. https://doi.org/10.1016/j.tics.2003.12.003

Warneken, F., & Tomasello, M. (2006). Altruistic helping in human infants and young chimpanzees. *Science, 311*(5765), 1301–1303. https://doi.org/10.1126/science.1121448

Weinstein, N., & Ryan, R. M. (2010). When helping helps: autonomous motivation for prosocial behavior and its influence on well-being for the helper and recipient. *Journal of Personality and Social Psychology, 98*(2), 222–244. https://doi.org/10.1037/a0016984

Zhan, Y. L., Liu, C. L., Xiao, X., Tan, Q. B., & Fu, X. L. (2023). Theoretical models and neural mechanisms of prosocial risky behavior. *Chinese Science Bulletin, 68*(2–3), 154–168. https://doi.org/ 10.1360/TB-2022-0699

[占友龙, 刘长林, 肖啸, 谭千保, 傅小兰. (2023). 亲社会风险行为及其理论模型与神经机制. *科学通报, 68*(2–3), 154–168. https://doi.org/ 10.1360/TB-2022-0699]

Intuition or Deliberation? Decision Making Strategies in Prosocial Behavior and Perceptions of Humanness

WANG Jingyan, ZHANG Hong

(*Department of Psychology, School of Social and Behavior Sciences, Nanjing University, Nanjing* 210023, *China*)

Abstract

While a body of previous research attempted to reveal which of the two decision strategies (i.e., intuition vs. deliberation) led to more prosocial behavior, we went a step further to examine the impact of decision strategies in prosocial behavior on social judgments. Specifically, we examined the link between decision strategies and perceptions of humanness. Prosocial behavior is closely related to humanness. Intuitive prosocial behavior may represent the helper's genuine goodwill, and thus may be judged as higher in humanness than deliberative prosocial behavior. However, given the complexity of contextual factors as well as humanness, the answer to this question is more complicated than one may think. We hypothesized that intuitive prosocial behavior (vs. deliberative prosocial behavior) would be perceived as higher in the Human Nature (HN) but not the Human Uniqueness (HU) dimension, and only in highly emotional but not low emotional situations.

Four experiments (valid $N = 1657$) were conducted where participants responded to hypothetical scenarios depicting helpers using different decision strategies in various helping situations. Study 1 investigated the differences in humanness perceptions between intuitive prosocial actors and deliberative prosocial actors in a highly emotional situation. In Study 2, we adopted a 2 (decision strategy: intuitive vs. deliberative) × 2 (situational emotionality: high vs. low) between-subject design, exploring the interaction between situational emotionality and decision strategy on humanness perceptions. Study 3 was a pre-registered study to replicate Study 2 with different scenarios. To better interpret the findings, in Study 4, we introduced a manipulation of behavioral consequences to examine whether consequences would moderate the differences in humanness perceptions between the two decision strategies. In all the studies, HN and HU were measured and analyzed separately.

As hypothesized, people who performed intuitive prosocial behavior were rated higher on HN than those who performed deliberative prosocial behavior in the highly emotional situations (Study 1, $t(174) = 5.44$, $p < 0.001$, $d = 0.820$; Study 2, $F(1, 400) = 3.45$, $p = 0.064$, $\eta_p^2 = 0.009$; Study 3, $F(1, 460) = 6.57$, $p = 0.011$, $\eta_p^2 = 0.014$). However, no significant difference in HU was found between the two groups in these situations. In the low emotional situations, deliberative helpers scored higher on HU than intuitive helpers (Study 2, $F(1, 400) = 20.55$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.049$; Study 3, $F(1, 460) = 13.00$, $p < 0.001$, $\eta_p^2 = 0.029$), and the results on HN were not consistent; deliberative helpers were rated as higher on HN than intuitive helpers in Study 2 but not in Study 3. To reconcile the results, we manipulated behavioral consequences in Study 4, which demonstrated that although deliberative (vs. intuitive) helpers were attributed higher humanness when behavioral consequences were unknown or negative, this difference disappeared when consequences were positive, $F(1, 607) = 1.42$, $p = 0.234$, $\eta_p^2 = 0.002$.

These findings enrich our understanding of prosocial behavior and humanness perceptions in complex situations. First, the results run against our intuition that intuitive actors would always be rated as higher in humanness than deliberative actors, and show that individuals' perceptions of a prosocial actor depend on the interplay among multiple factors such as decision strategy, situational emotionality and behavioral consequences. Second, the studies demonstrate that even for prosocial behavior, which appears to be largely driven by emotions, rationality still plays an important role in the judgments of the actors' humanness. Third, the results imply that people place a high value on rationality in performing prosocial behavior probably because they implicitly link intuitive prosocial behavior with less positive consequences.

Key words prosocial behavior, humanness perceptions, intuition, deliberation